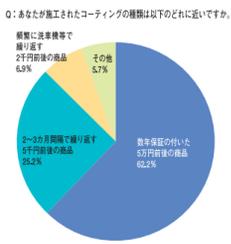


3ヶ月で繰り返す「キーパーコーティング」は新車コーティングにぴったり

キーパーコーティングでも、新車コーティングを実現できる

もちろん約70%の人が「5年間の保証が付いた50,000円前後のカーコーティング」と答えたことは事実であり、私たちの概念の中心を、この多数派である「50,000円のカーコーティング」に合わせねばならないのは間違いありませんが、この25%は主に私たち全国



以前に行った消費者アンケートにおいて「どんなカーコーティングをしていきますか?」の質問に対して「3ヶ月ぐらいで繰り返す5,000円前後のカーコーティングを施工している」と答えた人が、カーコーティング既施工車の25%に及んでいました。

しかし、お客様は新車・中古車購入時、車検の時に80%以上がカーコーティングを施工している。

すでにカーコーティングを施工しているユーザーに聞くと、約80%以上の人が「新車・中古車の購入時又は車検を受けた時に施工している」と答えています。通常、洗車の注文をいただいたときに提案されていたキー

パータイプのコートは、コーティングをすでに施工しているユーザーの25%に使用され、支持されている。

しかし、お客様は新車・中古車購入時、車検の時に80%以上がカーコーティングを施工している。

「新車コーティング」は、SSさんやモーターズさんが作り上げた貴重な25%でもあります。また「今後カーコーティングはどんな種類をお考えですか?」の質問に29%の人が「3ヶ月ごとに繰り返す5,000円前後の」と答えており、この種のカーコーティングがユーザーに支持され、増加する可能性が大きいことも忘れてはならないと思います。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は、SSさんやモーターズさんが作り上げた貴重な25%でもあります。また「今後カーコーティングはどんな種類をお考えですか?」の質問に29%の人が「3ヶ月ごとに繰り返す5,000円前後の」と答えており、この種のカーコーティングがユーザーに支持され、増加する可能性が大きいことも忘れてはならないと思います。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。



プロの洗車をもっと世の中へ

キーパータイムズ 9月19日 73号

社団法人 中小企業研究センター
2007年 クラウドカンパニー大賞
新技術事業化推進賞 受賞

発行所 アイ・タック技研株式会社

住所: 愛知県大府市吉川町4-17
電話 0562-45-5258
FAX 0562-45-5268

ホームページ <http://www.sensya.com>
札幌、仙台、東京、相模原、名古屋、大阪、広島、福岡
発行部数18,000枚
製作社 有限会社 GMKワークス
無断コピー・複製を禁ず
ご質問・ご意見・お問い合わせは
キーパー 検索

又は ☎0120-517-158 まで



②チラシで新車コーティング施工を店外へアピール。

快洗隊では今年7月より

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

洗車まで私でご提供できますので、いつもキレイなお車に乗っていただくことが出来ます。「コーティング」の施工はコーティング技術一級資格を持っており、また、100%が責任を持ってさせていただきます。よろしければ商品のご説明をさせていただきます。

給油で来店客の車検期限ステッカーを見て、車検のアプローチをすることはSSさんの日常業務だと思えます。新車コーティングのアプローチもここから始まることを考えています。

しかし車検の場合、アプローチの結果「車検はもうどこでやるか決まっていますよ。」と言われるのが一番多いと聞かれました。これは新車ディーラーさんが新車販売時に車検を済ませた後、お客様に「車検はもうどこでやるか決まっていますよ。」と聞かれました。こんな場合でも「新車コーティング」という武器を持っていれば、黙って引込まないことはあります。

毎月「新車コーティング」にダイヤモンドキーパーをという新聞折込みアピールチラシを入れています。各店舗一律3万枚の新聞折込みを、全店統一のチラシによってコストを下げたため約15万円のコスト(折込代込み)で実行しています。これは、新車コーティングの宣伝として店舗の固定顧客以外へのチラシアピールをやった結果、コスト以上の効果が十分にあると確信したからです。これも車検と同じことではないでしょうか。

☆「車検はもうやるどころが決まっています。」↓「で、その機会に当店のカーコーティングを一度フレッシュをされてはいかがでしょう。3年間(2年間)の塗装の痛みや汚れを完全にリフレッシュして見せます。新車のようによみがえりますよ。」

☆「車検は受けない。新車に変わるから。」その1「このお車、カーコーティングをされているようですが、今度の新車コーティングは是非、当店のカーコーティングをご検討ください。(パンフレットをお渡しして)当店のキーパーコーティングは、3ヶ月に一度40分の施工を繰り返していただくことで、新車の輝きを常に維持することが出来ます。ご自分でされるメンテナンスも必要ありません。」

☆「新車に変わるから。」その2「では是非この機会に、当店のキーパーコーティングシリーズをご検討ください。(パンフレットを渡して)当店では、お客様のライフスタイルに合わせて(三)種類の新車コーティングをご用意しています。すべてメンテナンスから普段のケア、

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。

「新車コーティング」は「車検」と同じアプローチと販売方法に適している。